



2025年9月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2025年5月9日

(証券コード：6046)

免責事項

- 本資料に含まれる計画、見通し、戦略、その他将来に関する記述は、本資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断している一定の前提に基づいており、様々なリスク及び不確実性が内在しております。
- 実際の業績などは、経営環境の変動により、当該記述と大きく異なる可能性があります。
- また、本資料に記載されている弊社に関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

目次

- 1 連結業績概要
- 2 FY2025 上半期サービス別売上概要
- 3 FY2025 B/S概要
- 4 2025年9月期下期 事業方針
- 5 2025年9月期 連結業績見通し
- 6 会社概要
- 7 グループ会社

1 連結業績概要

連結業績概要

売上高：442百万円

「machicon JAPAN」において、新規顧客層の需要喚起のためのイベント企画を実施してまいりましたが、SEO検索表示順位において、一部キーワードにて順位上昇するも、アルゴリズムの変更を受け、期初に想定していた順位まで上がりきらず、イベント参加者数において当初想定よりも需要の回復が遅れる状況となりました。

原価および販売管理費：505百万円

前期から引き続き、業務効率化およびリソースの適正配分を推し進め、原価および販売管理費を 61百万円削減し、営業利益は18百万円の改善を実現いたしました。

(単位：百万円)		FY2025 上半期	FY2024 上半期	
		実績	実績	増減比
売上高		442	485	△42
原価および販売管理費		505	566	△61
	売上比（%）	114.2%	116.7	△2.5pt
営業利益		△62	△81	+18
経常利益		△62	△81	+18
当期純利益		△64	△83	+18

② FY2025 上半期サービス別売上概要

FY2025 上半期 サービス別売上概要

イベントECサイト運営サービス

- machicon JAPAN :
「machicon JAPAN」：検索エンジンのアルゴリズムアップデートにより、「machicon JAPAN」の検索エンジン経由のトラフィックが減少し、イベント参加者数が想定よりも下回った結果、前期比で減収となりました。しかしながら、『婚活関連キーワード』において、足元では検索エンジンでの順位が上昇してきており、それに伴い、参加者数は回復傾向にあります。
- 1on1 for Singles :
「machicon JAPAN」および「CoupLink」との連携強化による利用者数の最大化を推し進めるとともに、接客の質の向上、利用体験の向上に努めております。

Webサイト運営サービス 前年比

- CoupLink :
「machicon JAPAN」および「1on1 for Singles」との連携を強化し、利用者の相互送客を強化し、利用者数の最大化に努めております。

(単位：百万円)		FY2025 上半期	FY2024 上半期	
		実績	実績	増減比
イベントECサイト運営サービス		295	337	△42
	構成比 (%)	66.8%	69.6%	△2.8pt
Webサイト運営サービス		147	147	± 0
	構成比 (%)	33.2%	30.4%	+2.8pt

SEO検索表示順位

- 『街コン』 関連ワード：
従前通り、1位を保持し業界をリードしている
- 『恋活』 関連ワード：
順調に順位を上げており、2025年1月時点で1位を獲得している
- 『婚活』 関連ワード：
第2四半期で急速に順位を上げており、今後さらなる利用者の拡大を実現する
- 『合コン』 関連ワード：
順調に順位を上げており、2025年4月時点で1位を獲得している

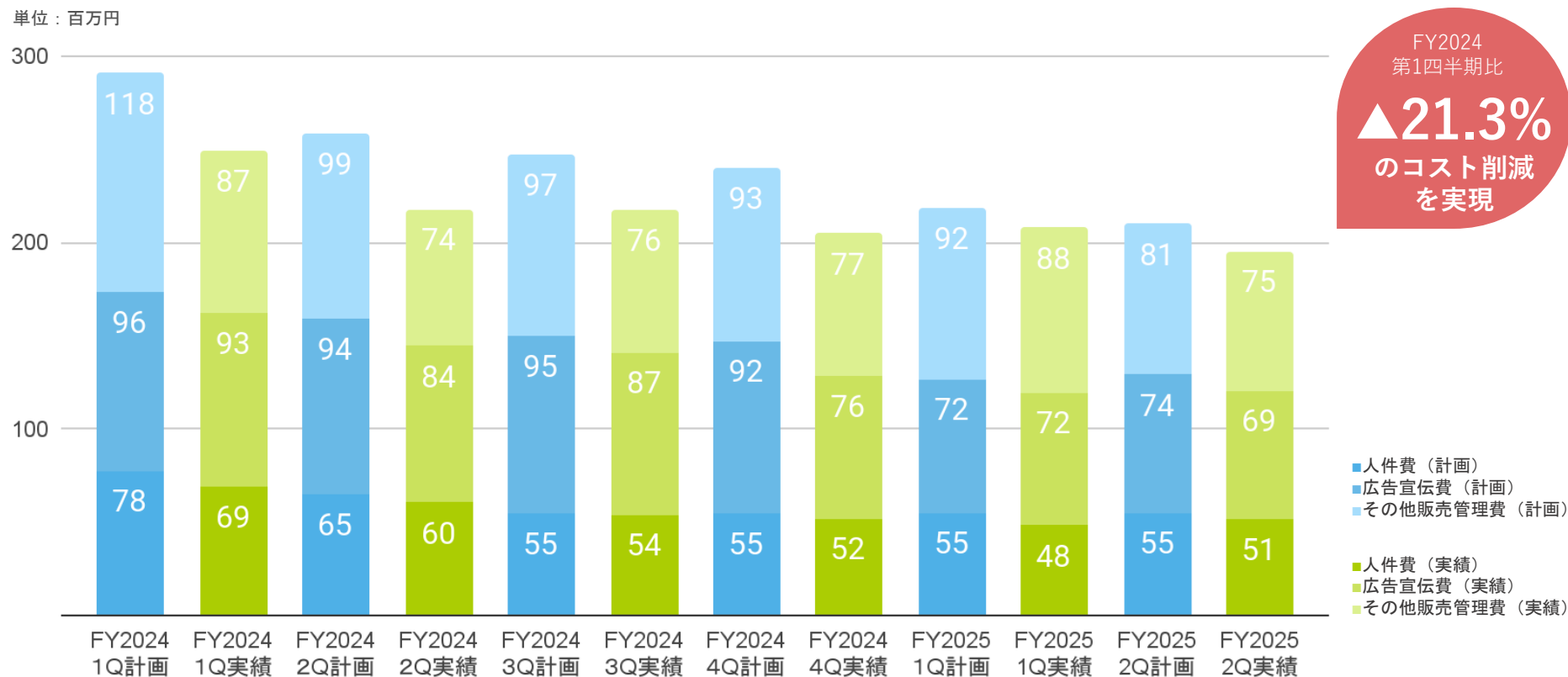
※Googleでの検索結果 当社調べ

検索ワード	2024年10月	2025年1月	2025年4月
街コン 関連ワード	1	1	1
恋活 関連ワード	1.3	1	1
婚活 関連ワード	44.9	45	6
合コン 関連ワード	1.8	1.9	1

コスト最適化による、継続的な強固な財政基盤の構築を実現

FY2024第1四半期比にて、21.3%のコスト最適化を実現

業務運用の効率化に伴う間接業務の削減、管理費用削減等のコスト見直しを実行してまいりました。
要員の適正配置推進による人件費の効率的運用等に取り組み、FY2024第1四半期比で 21.3%のコスト削減をいたしました。



3 FY2025 B/S概要

FY2025 B/S概要

- 当連結会計期間末において、938百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は76.4%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位：百万円)		FY2025 2Q	FY2024 9月期末	FY2024 9月期末比
	流動資産	1,067	1,175	△108
	現金及び預金	938	1,072	△133
	固定資産	167	141	+26
資産合計		1,234	1,316	△81
負債合計	流動負債	140	160	△19
	固定負債	149	149	±0
		290	309	△18
純資産合計		944	1,006	△62
負債・純資産合計		1,234	1,316	△81
自己資本比率		76.4%	76.4%	±0%

4 2025年9月期下期 事業方針

2025年9月期下半期 事業方針

現状認識

「machicon JAPAN」にて、検索エンジンのアルゴリズムアップデートにより、「machicon JAPAN」の検索エンジン経由のトラフィックが減少し、イベント参加者数が想定よりも下回った結果、前期比で減収となりました。これにより「CoupLink」および「1on1 for Singles」の利用者数の増加にも影響を及ぼしていると考えております。「machicon JAPAN」を中心に、利用者数の増加スピードを上げていく必要があると認識しております。足元では検索エンジンでの順位、およびイベント参加者数は回復傾向にあります。

2025年9月期下半期 事業方針

主幹事業である「machicon JAPAN」のイベント参加者の回復および成長を最重要課題と捉え、マーケティング投資を拡大し、イベント参加者数の最大化を実現してまいります。「machicon JAPAN」のイベント参加者数が回復することにより、サービス連携をしている「CoupLink」および「1on1 for Singles」の利用者も伴って増加し、成長軌道に乗れるものと考えております。また、既存事業の成長を実現するとともに、M&Aも積極的に行い、リンクバルグループとしての成長を実現してまいります。

マーケティング投資による
既存事業の成長



M&Aによるグループの成長

5 2025年9月期 連結業績見通し

2025年9月期 連結業績見通し

売上高：1,106百万円

営業利益：16百万円

「machiscon JAPAN」を中心とした各サービスの利用者数を増加するべく、マーケティング投資を行い、黒字化および更なる事業成長を実現してまいります。
また、既存事業の成長を実現するとともに、M&Aへも積極的に行い、リンクバルグループとしての成長を実現してまいります。

(単位：百万円)		FY2025連結予想	FY20252Q実績累計	進捗率
売上高		1,106	442	40.0%
	イベントEC運営サービス	764	295	38.7%
	WEBサイト運営サービス	342	147	43.0%
原価および販売管理費		1,090	505	46.3%
営業利益		16	△62	-
経常利益		16	△62	-
親会社に帰属する四半期純利益		10	△64	-

加速度的な成長曲線へ

ビッグデータ活用による
事業成長の加速

事業成長による
データ蓄積量の増加



サービス

machicon
JAPAN

CoupLink

1on1 for Singles

データを蓄積

解析結果をフィードバック

BIG DATA

ビッグデータ

リンクバルIDによる
数百万件のデータ

- ・ 会員属性データ
- ・ 利用データ
- ・ アクセスデータ
など

MiDATA
Science that makes you smile

分析

独自のAI技術により
ビッグデータを解析



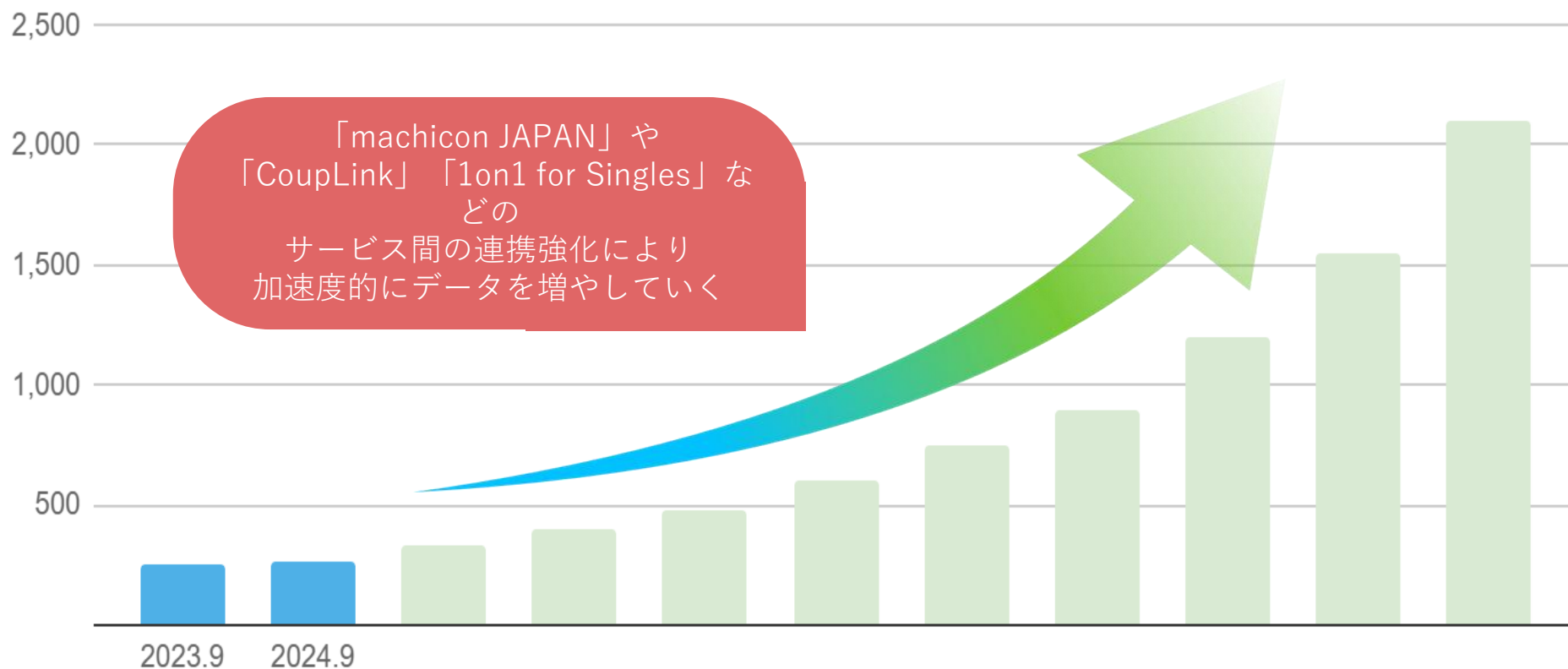
より精度の高い
解析へ

『ビッグデータ × AI』の活用

リンクバルIDのビッグデータを活用

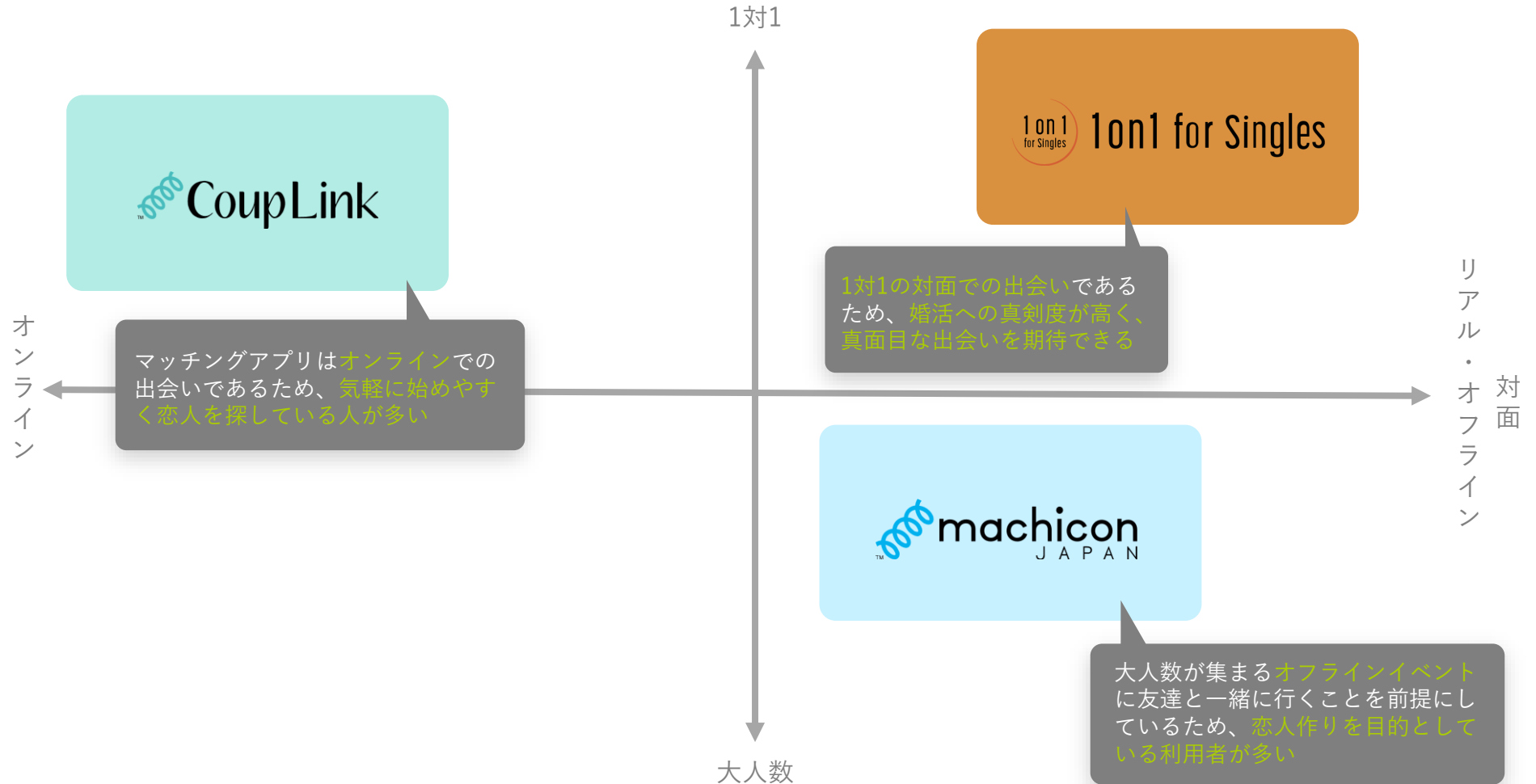
リンクバルIDのビッグデータを活用婚活事業領域での全方位的な事業展開により蓄積される会員データ、アクセスデータ、および多様な消費者購買データ等のビッグデータに、MiDATA社のAI技術をかけ合わせることで事業成長を実現してまいります。

事業成長が加速することでさらにデータが蓄積されていくという成長のスパイラルを実現してまいります。



展開サービス

全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバー



「machicon JAPAN」 新たな価値を提供するイベントを掲載

夜の遊園地で3,000名が出会う「夜の遊園地貸切り大合コン ひらパーナイト」



利用者の新たな需要を喚起し、街コン利用者の拡大を目指し、「machicon JAPAN」は、「ワクワクする」「楽しそう」と感じていただけるようなエンターテインメント性の高いイベントを、会員の皆さまにお届けするため、本イベントと提携し、「machicon JAPAN」にて本イベントのチケット販売を開始いたしました。

夜の遊園地貸切り大合コンについて

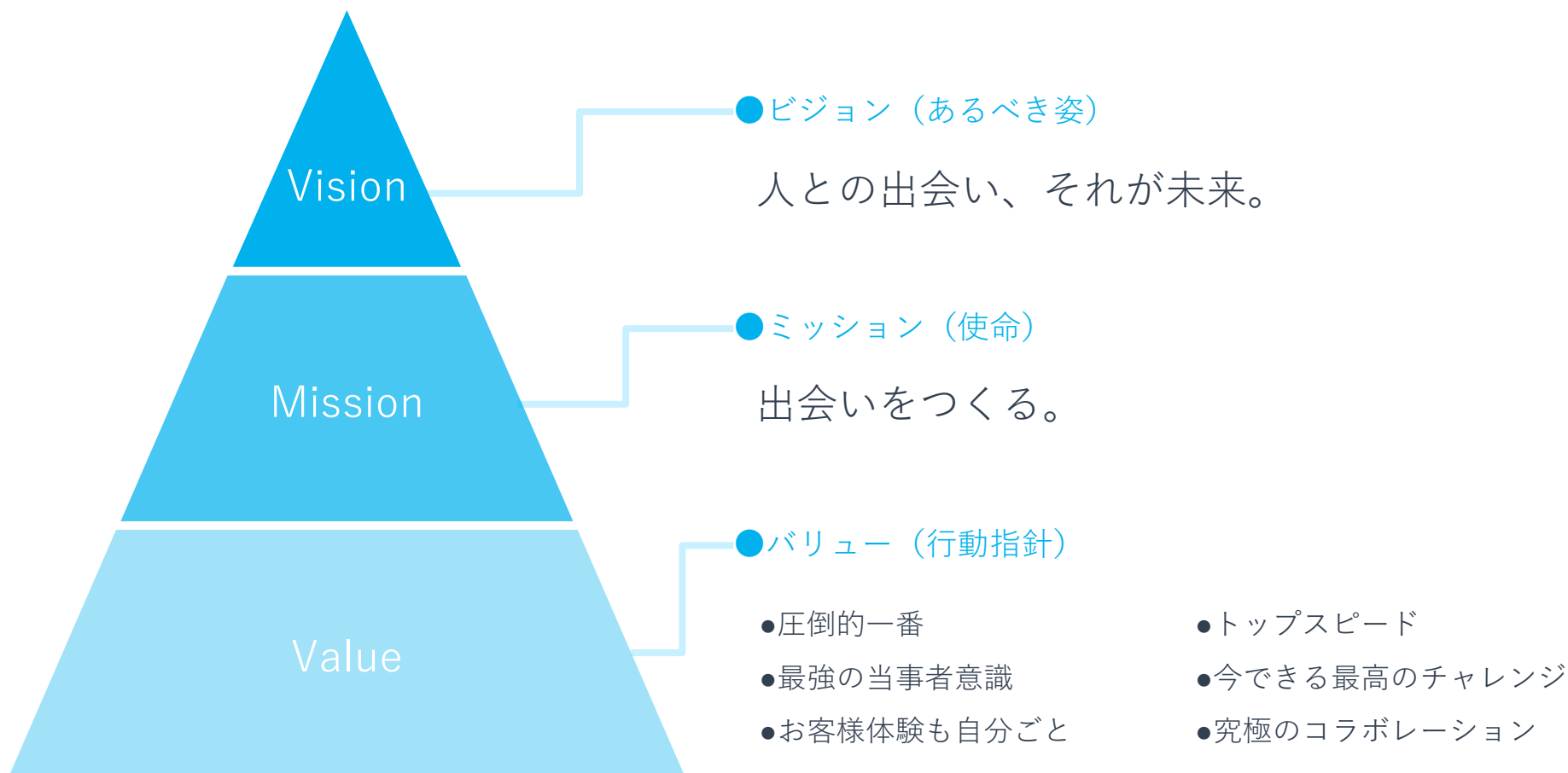
5月24日（土）に、ひらパーナイト実行委員会により、夜のひらかたパークを特別に貸し切り、3,000名規模で開催されます。

「スワイプではできない出会いがここにある」をテーマに幻想的な夜の遊園地の中、参加者様同士が自然と交流できる仕掛けやキッカケをたくさんご用意しています。

6 会社概要

経営理念

人との出会い、それが未来。



会社概要

会社名	株式会社リンクバル（LINKBAL INC.）
設立	2011年12月
資本金	50,000千円
上場市場	東京証券取引所グロース（証券コード 6046）
所在地	東京都中央区明石町7-14 築地リバーフロント6F
役員	代表取締役社長 吉弘 和正 取締役 松岡 大輔 取締役 高橋 邦臣 社外取締役、監査等委員 苅安 高明 社外取締役、監査等委員 田部井 悦子 社外取締役、監査等委員 伴 直樹
社員数	74名 ※2023年9月30日現在
事業内容	イベントECサイト運営サービス WEBサイト運営サービス その他関連アプリ運営サービス

イベントECサイト運営サービス『machicon JAPAN』

275万人(※)の会員を有し、多数のイベントを掲載する「machicon JAPAN」は、国内最大級のマッチングイベントECサイト。

「恋活」「友活」「婚活」などを目的とした様々なコンテンツを掲載。

マッチングイベントECサイト「machicon JAPAN」



【概要・特長】

- 国内最大級を誇る全国各地で開催されるイベント情報を掲載
- 20～30代を中心とした会員層（リンクバルID※1）
- 豊富なバリエーションのコンテンツを拡大中

恋愛・婚活

友達作り

社会人サークル

オフ会

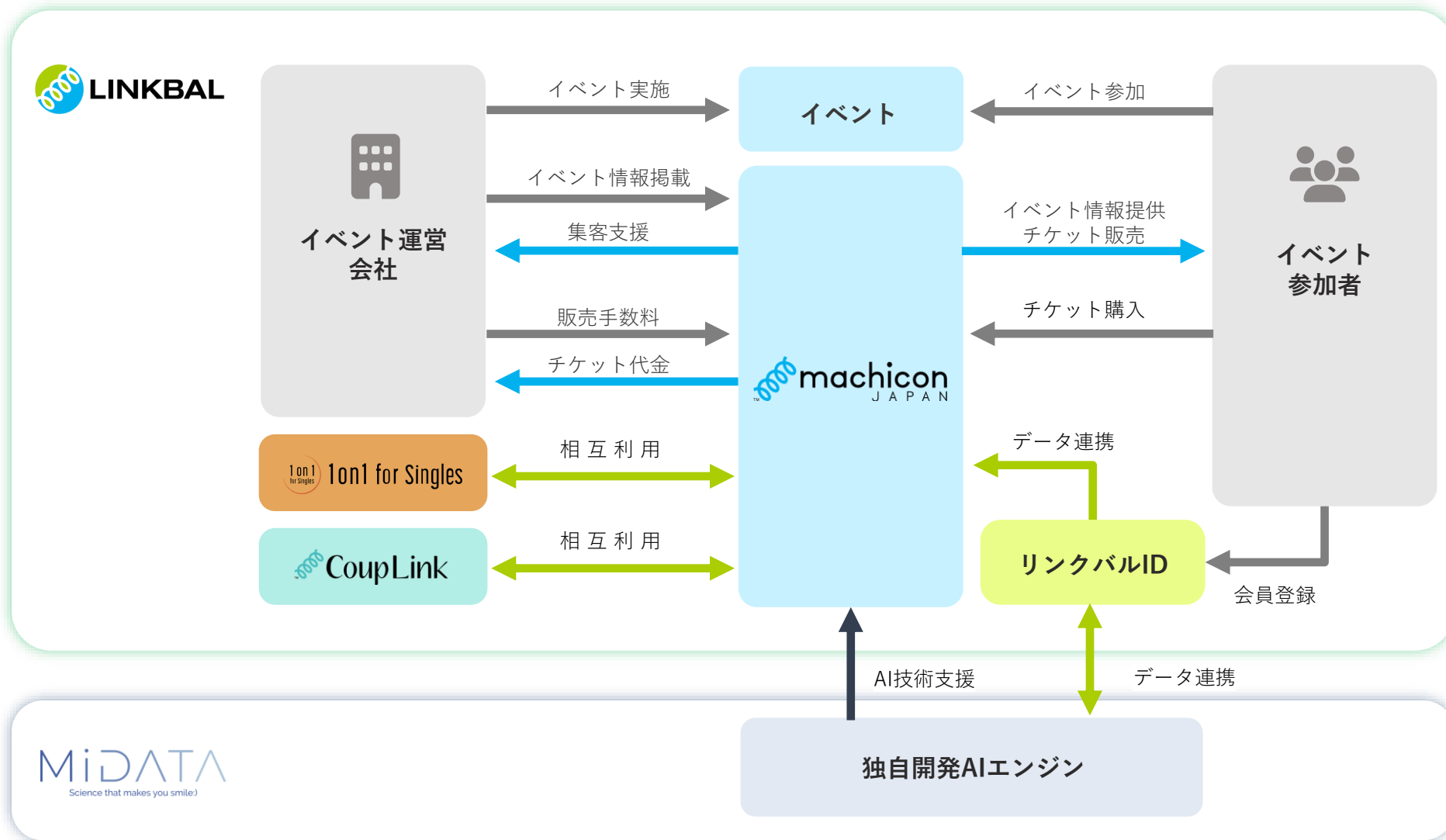
自分磨き

体験

.etc

※1) リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」を利用可能なユーザーIDの名称

『machicon JAPAN』サービスの流れ



イベントECサイト運営サービス 『1on1 for Singles』

1対1で出会えるカフェ 『1on1 for Singles』

全ての「おひとり様」に向けた1対1の出会いを実現します。

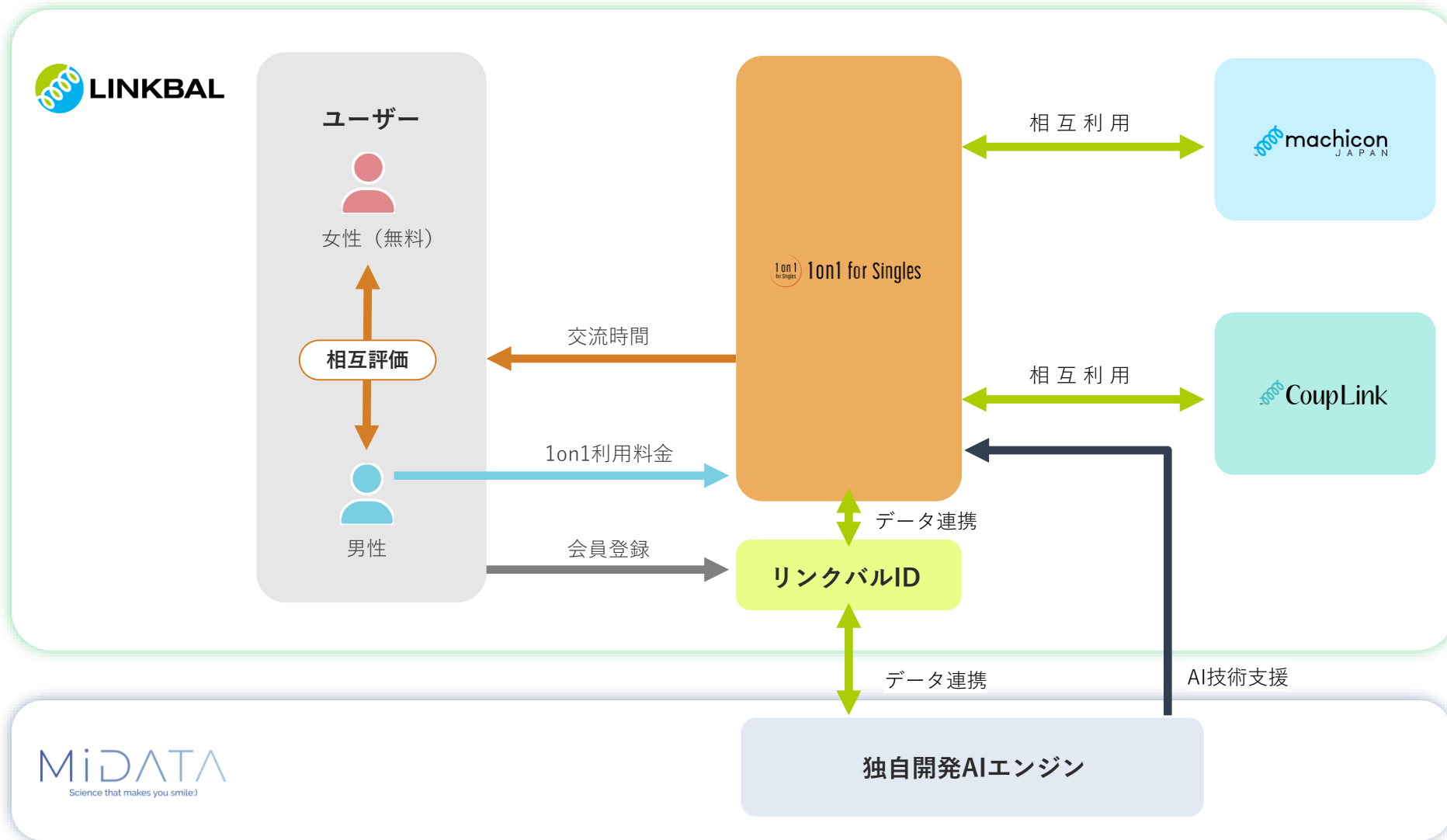
1対1で出会えるカフェ 「1on1 for Singles」



【概要・特長】

- 1対1で交流する場を提供
- 会員制度、利用者同士の評価制度を導入
- 2023年7月に1号店である新宿店をオープン
- 2023年9月に恵比寿店をオープン

『1on1 for Singles』サービスの流れ



WEBサイト運営サービス 『CoupLink』

国内初のマッチングイベントと連携したマッチングアプリ
「machicon JAPAN」と連携することで他社とは異なる独自の集客チャネルを保有。

マッチングアプリ「CoupLink」

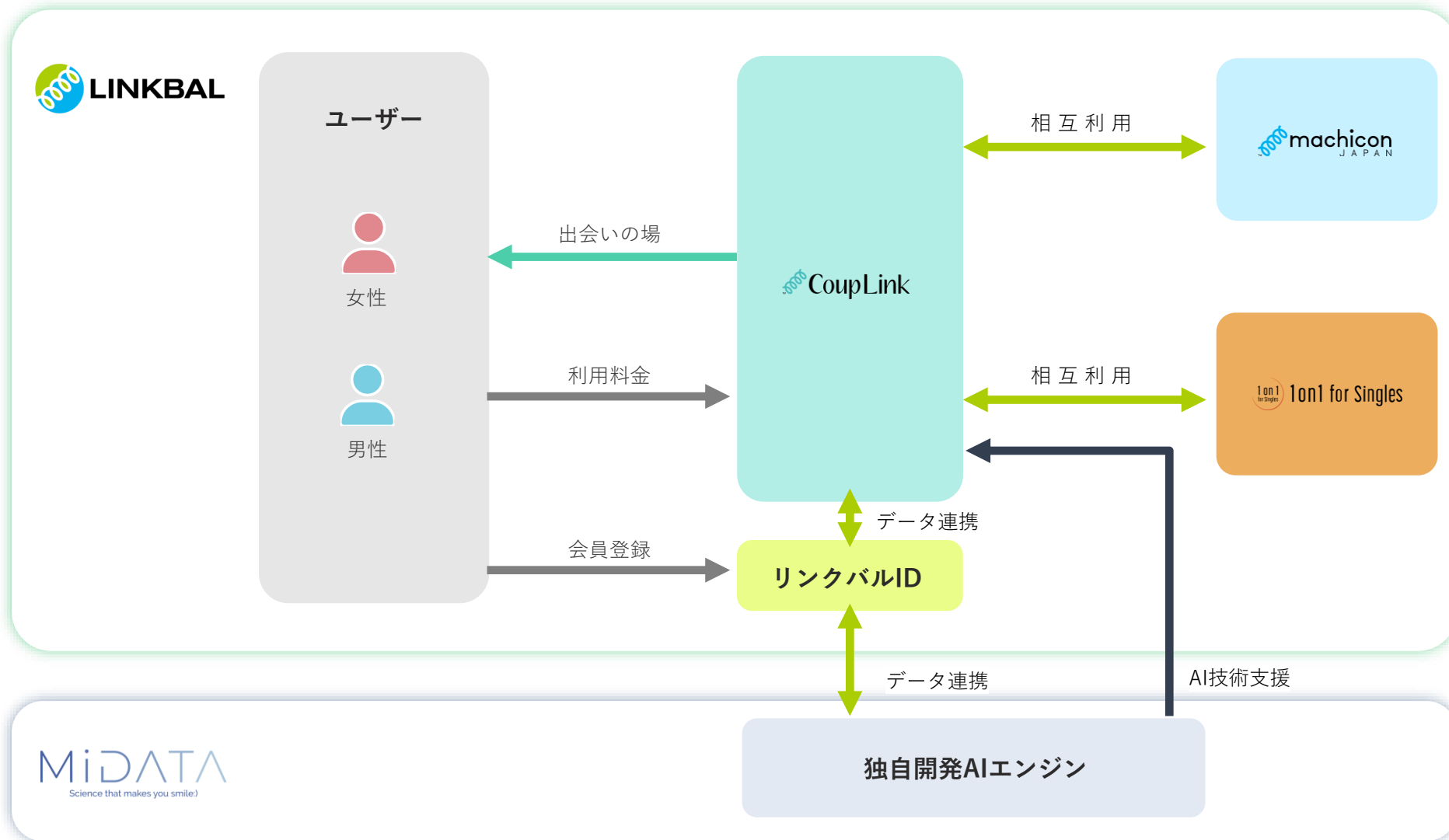


【概要・特長】

- オンラインでユーザーにマッチングサービスを提供
- イベント参加者は、アプリを通してメッセージ交換が可能
- 会員登録無料（リンクバルID※1）
- サブスクリプションモデルを採用
- イベント参加者が利用していることによる、高い安心度・安全性
- イベントにも参加する恋活に真剣なユーザーが多数登録

※1) リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」を利用可能なユーザーIDの名称

『CoupLink』サービスの流れ



WEBサイト運営サービス

各サービスとの相互送客を通して潜在会員層を獲得し既存サービスの周辺領域での収益基盤を構築する。

カップル専用アプリ「Pairy」



▲2人だけのアルバム

▲2人だけのペアプロフィール

▲デートスポットご紹介

カップルが、予定や思い出を共有するためのアプリ



- カップルがオンラインで情報共有するためのサービスを提供
- 会員登録無料
- サブスクリプションモデルを採用

恋を学ぶ情報サイト「KOIGAKU」



- 恋愛に関するコラム記事等の多様なコンテンツを提供
- コンテンツの閲覧は無料
- 広告収益モデルを採用

7 グループ会社

株式会社リンクバルと株式会社MiDATAとの連携により、高いAI技術を独自開発

- 各サービスのマッチング率向上の追及
- なりすまし業者、出会い目的外の利用者の排除

開発実績例

AIマッチングエンジン

マッチングアプリ「CoupLink」にて、
独自のAIマッチングエンジンを開発。
従前と比較し、マッチング数が3.8倍に増加。

「machicon JAPAN」でも利用者のニーズを
キャッチした適切なイベントの Recommend、
イベントとのマッチングなどを実施。

なりすまし業者の自動検知

プロフィール検知、画像検知など、
Deep Learning技術を基にしたエンジン
を開発。

なりすまし業者の排除をするだけでなく、
自動化することで、人的工数を削減し、
適切なカスタマーサポートを行う
環境整備にも貢献。

※その他、多数のエンジン開発を実施

「machicon JAPAN」「CoupLink」等のサービスで培った技術・ノウハウを活用し、積極的に産学連携を強化し、新たな技術の開発に取り組む

東京大学マーケットデザインセンター

恋愛・人材マッチングプラットフォームにおけるミスマッチの解消をすべく、データを活用し対象者双方の嗜好性を考慮した「two-sided recommendation※」のアルゴリズム改良と、データに基づく新技術の性能検証についての共同研究を、2024年7月より開始いたしました。

本取り組みにより、少子化問題や企業における人材不足といった社会課題の解決を目指します。

※推薦対象の両側（例：求人企業と求職者の双方）の嗜好を考慮に入れて最適なマッチングを薦める推薦システム

琉球大学

高度なパーソナライズド・マーケティングを実現すべく、ECサイトにおける、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発を目的とした共同研究を2024年7月より開始いたしました。

暗黙的フィードバックデータの活用を前提とした、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発及び、MiDATAが開発したレコメンド機能の改善を目指します。

